

Direction des Études et Synthèses Économiques

G 2009 / 14

**Partage de la valeur ajoutée,
approche par données microéconomiques**

**Yoann BARBESOL - Pauline GIVORD
Simon QUANTIN**

Document de travail



Institut National de la Statistique et des Études Économiques

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

*Série des documents de travail
de la Direction des Études et Synthèses Économiques*

G 2009 / 14

Partage de la valeur ajoutée, approche par données microéconomiques

Yoann BARBESOL*, Pauline GIVORD
et Simon QUANTIN***

DÉCEMBRE 2009

Les auteurs remercient Guillaume HOURIEZ, Frédéric MINODIER, Vladimir PASSERON et Pierre-Alain PIONNIER pour leur aide sur les données issues de la comptabilité nationale, et Didier BLANCHET pour ses précieux commentaires.

* Faisaient partie du Département des Études Économiques d'Ensemble au moment de la rédaction de ce document.

** Département des Études Économiques d'Ensemble - Division « Marchés et Stratégies d'Entreprise » - Timbre G230
15, bd Gabriel Péri - BP 100 - 92244 MALAKOFF CEDEX

Partage de la valeur ajoutée, approche par données microéconomiques

Résumé

En France, environ les deux tiers de la part de la valeur ajoutée sert à la rémunération du travail. Ce constat agrégé masque une grande diversité des pratiques microéconomiques. Le rapport Cotis (2009) illustre ainsi l'extrême variété de ce partage entre entreprises. Cette étude descriptive reprend et complète cette analyse microéconomique au niveau des entreprises.

Plus précisément, nous décrivons comment construire, à partir des données comptables d'entreprises, des indicateurs de partage la valeur ajoutée cohérents avec ceux de la comptabilité nationale. Nous présentons ensuite des indicateurs de partage de la valeur ajoutée désagrégés selon différentes caractéristiques qui peuvent influencer sur les pratiques de répartition (intensité capitaliste, taille de l'entreprise ou secteur d'activité...). Outre la part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée, nous étudions également la part d'autres postes comptables (dividendes, intérêts versés aux créanciers, poids de la taxation) selon les caractéristiques observables des entreprises.

Mots-clés : partage de la valeur ajoutée, données microéconomiques, entreprise

Value Added distribution, a microeconomic approach

Abstract

In France, the share of national value added devoted to labor is roughly two thirds. This figure conceals an important diversity in microeconomic practices. The Cotis report (2009) showed the wide range of practices between firms. This descriptive study resumes this microeconomic approach at the firm level.

More specifically, we describe how to build with microeconomic data indicators of the sharing of value added consistent with those of National Accounts. We then present the distribution of these indicators according to several firm features that could have an influence on it (capital intensity, firm size, business sector...). The analysis is not limited to the share of the wages in value added, but also devoted to the share of others accounting items (dividends, loan interests, tax burden).

Keywords: sharing of value added, microeconomic data, firm

Classification JEL : E24, D21.

Sommaire

Introduction	5
I - Une mesure de la valeur ajoutée au niveau microéconomique	6
<i>I.1 Pondérer ou ne pas pondérer ?</i>	6
II - La part de la rémunération est très variable selon les entreprises	9
<i>II.1 Des PME plus « généreuses » ? Une illustration de la difficile lecture de la part de la rémunération salariale dans la VA</i>	9
<i>II.2 Une variabilité sectorielle importante ?</i>	9
<i>II.3 Une analyse multifactorielle</i>	10
<i>II.4 Exposition concurrentielle et sous-traitance : quel impact sur le partage de la VA ?</i>	11
III - Le partage du profit	16
Références.....	19
Annexe A : De la comptabilité d'entreprise à la comptabilité nationale annuelle.....	20
Annexe B : Caractérisation des entreprises dont la valeur ajoutée est nulle ou négative.....	24

Introduction

La valeur ajoutée mesure l'ensemble du revenu généré chaque année par l'activité productive. Au sein de cette valeur ajoutée, la rémunération du travail comprend tous les versements directs ou indirects aux salariés. En 2007, pour les sociétés non financières (SNF), l'ensemble de cette rémunération du travail représentait 67 % de la valeur ajoutée totale.

Cependant, un seul chiffre ne peut traduire à lui seul une réalité complexe. La quasi-stabilité de la part de la rémunération totale du travail dans la valeur ajoutée sur les vingt dernières années (Pionnier, 2009) n'est pas contradictoire avec une modération des revenus nets de certains salariés. Le rapport Cotis (2009) apporte ainsi plusieurs éléments de réponse à ce paradoxe apparent¹ : poids croissant des prélèvements obligatoires, augmentation des inégalités salariales... Il illustre également l'extrême variété de ce partage au sein des entreprises. Cette étude reprend et complète cette analyse microéconomique au niveau des entreprises.

Nous commençons par détailler comment il est possible de construire, au niveau individuel, une part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée compatible avec les définitions retenues par la comptabilité nationale. Cela suppose des choix méthodologiques que nous détaillons dans une première partie.

Nous présentons ensuite les différents facteurs qui peuvent influencer sur les pratiques de répartition de la valeur ajoutée. Ils sont multiples. En premier lieu, la combinaison entre capital et travail n'est pas la même dans toutes les entreprises. Certaines utilisent principalement de la main-d'œuvre : par exemple, les sociétés de services nécessitent bien moins d'équipements qu'une industrie classique. On peut donc s'attendre à ce que la part de la rémunération du travail y soit plus élevée que dans l'industrie. D'autres facteurs peuvent également influencer le partage entre capital et travail : le statut de l'entreprise (indépendante, en groupe), sa position dans la chaîne de production (sous-traitante ou donneuse d'ordre), son mode de financement (en particulier le fait d'être cotée ou pas) ou encore son exposition à la concurrence internationale. L'effet de tous ces facteurs est *a priori* double : ils peuvent tout autant influencer sur le mode de fixation des rémunérations salariales que sur les marges des entreprises. Donc c'est en premier lieu sur le montant à partager qu'ils peuvent peser. Les résultats descriptifs présentés dans la deuxième partie seront à interpréter à cette aune.

Les salariés ne sont cependant pas les seuls à bénéficier des richesses produites par l'entreprise. Ainsi - schématiquement - une part de la valeur ajoutée qui n'est pas versée aux salariés sert à rembourser les créances de l'entreprise (auprès des obligataires, des établissements de crédit,...), une part à payer les taxes, et une part revient aux actionnaires pour rémunérer le capital investi. L'entreprise peut également choisir de ne pas redistribuer l'ensemble des profits réalisés. Elle peut par exemple investir, ou simplement reconstituer son fond de roulement. Disposer d'une trésorerie peut lui permettre de faire face à des difficultés financières éventuelles. Nous discutons donc également la dispersion de ces indicateurs dans une troisième partie.

¹ Voir aussi Cette, Sylvain et Depla (2009).

I - Une mesure de la valeur ajoutée au niveau microéconomique

Pour obtenir la répartition de la valeur ajoutée, nous nous appuyons directement sur les déclarations fiscales des entreprises (bénéfices industriels et commerciaux au régime réel normal (BRN) et au régime simplifié (RSI)), disponibles pour les sociétés non financières. Notons que si la comptabilité nationale s'appuie également sur ces données, elles sont cependant retraitées et complétées par d'autres sources non disponibles au niveau individuel (pour les entreprises financières en particulier) pour obtenir les agrégats macroéconomiques classiques. Les estimations présentées dans cette étude peuvent donc différer des résultats de la comptabilité nationale. Nous présentons en annexe le détail du passage de la comptabilité d'entreprise à la comptabilité nationale annuelle, ainsi qu'une comparaison des résultats agrégés à partir de nos sources et de ceux issus des comptes nationaux. Nous obtenons des résultats proches pour la part de la rémunération dans la valeur ajoutée, ce qui est rassurant.

Au niveau macroéconomique, la part des rémunérations dans la valeur ajoutée est obtenue en rapportant simplement la somme de toutes les rémunérations salariales sur la somme des valeurs ajoutées déclarées. Au niveau d'une entreprise, on rapporte simplement le total des rémunérations versées aux salariés sur la valeur ajoutée de l'année. Conformément aux conventions usuelles, nous utilisons la valeur ajoutée valorisée « au coût des facteurs » (pour une discussion, voir la première partie du rapport Cotis, 2009).

Aussi simple puisse-t-elle paraître, cette estimation au niveau de chaque entreprise peut néanmoins s'avérer difficile voire dans certains cas impossible. Pour certaines entreprises, la valeur ajoutée est très faible voire négative. Calculer la part des salaires dans la valeur ajoutée est donc impossible (cas d'une valeur ajoutée nulle) ou ne fait pas sens (cas d'une valeur ajoutée négative). C'est le cas en particulier d'entreprises qui connaissent des difficultés économiques (parmi les entreprises qui ont déclaré une valeur ajoutée négative en 1999, une sur deux a disparu cinq ans après). Ceci peut aussi provenir d'entreprises dont les revenus sont essentiellement financiers : dans certains groupes d'entreprises, les opérations financières sont centralisées par une entité spécialisée, la holding, dont une partie des ressources provient des dividendes versés par les filiales du groupe. Or les ressources issues de produits financiers ne sont pas comptabilisées dans la valeur ajoutée qui est une mesure de la *production* de l'entreprise. Ces entreprises à la valeur ajoutée nulle ou négative sont cependant rares : elles représentent moins de 1,5 % du total. On en trouvera une description en annexe.

Sans aller jusqu'à ces cas extrêmes, il peut arriver pour ces mêmes raisons que la valeur ajoutée soit inférieure au total des rémunérations salariales. À l'inverse, certaines entreprises n'ont pas de salariés, et donc une part des salaires dans la valeur ajoutée qui est nécessairement nulle.

Travailler comme ici sur des ratios rend les estimations particulièrement sensibles à la présence de telles valeurs extrêmes. Des dénominateurs très faibles pour certaines entreprises conduisent à des ratios très élevés qui rendent les moyennes peu interprétables.

Pour cette raison, nous avons choisi d'exclure ces valeurs extrêmes. En pratique, nous supprimons systématiquement les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle, ou dont l'écart à la moyenne est, en valeur absolue, supérieur à cinq fois l'écart interquartile. Les taux moyens sont ainsi plus interprétables. Nous présentons également les différents quartiles, ce qui permet de donner l'ampleur de la dispersion des indicateurs étudiés.

I.1 Pondérer ou ne pas pondérer ?

Les entreprises ont des poids économiques très différents. Faut-il en tenir compte dans l'analyse, en pondérant les estimations par ces poids ? Selon la réponse apportée à cette question, les résultats peuvent être très différents. En résumé, pondérer permet d'avoir des

estimations plus proches de la comptabilité nationale, mais gomme les disparités entre les entreprises tandis que ne pas pondérer revient à mélanger des entreprises très différentes.

Pondérer consiste en effet à accorder à chaque entreprise son poids dans la valeur ajoutée de l'ensemble des SNF. Cette approche donne des résultats plus comparables aux agrégats macroéconomiques : elle revient comptablement à rapporter la somme des grandeurs observées (par exemple, la masse salariale) à la somme des valeurs ajoutées individuelles. Elle est aussi moins sensible à la présence de très faibles valeurs ajoutées... *a priori* difficiles à partager. Enfin, elle est intéressante pour étudier l'impact de déformations structurelles dans les évolutions de la part des rémunérations dans la valeur ajoutée : c'est par exemple l'approche d'Aerts (1998), qui s'interrogeait sur l'impact de la déformation du poids respectif des différents secteurs d'activité dans les évolutions de la valeur ajoutée au début des années quatre-vingt dix. Cette approche pondérée est en revanche moins informative sur les différences de comportements entre les entreprises.

En revanche, ne pas pondérer revient à mélanger des entreprises dont les poids économiques sont très différents. Ainsi, en France, les PME, qui ne représentent que la moitié de la valeur ajoutée totale, représentent en 2006 99,4 % des sociétés non financières, i.e. la très grande majorité « numérique » des entreprises. La moyenne, sur l'ensemble de la population, de - par exemple - la part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée reflète alors essentiellement le comportement des petites et moyennes entreprises.

Afin d'illustrer ce point, le tableau 1 présente les moyennes, pondérée et non pondérée, de la part, dans la valeur ajoutée, de la rémunération salariale, des intérêts versés, de l'impôt sur les bénéfices, de la trésorerie, de l'investissement et des dividendes. Selon l'approche retenue, la moyenne observée au niveau national est très différente.

Sans surprise, les résultats non pondérés sont plus représentatifs des comportements des petites entreprises. Leurs charges d'intérêts sont moins élevées que dans les entreprises à plus forte valeur ajoutée et le ratio moyen non pondéré correspondant est donc plus faible que celui calculé en pondérant. La conclusion est identique pour le taux d'imposition, plus faible dans les petites entreprises. Sur les dividendes, l'écart est particulièrement important : seules les entreprises dont la valeur ajoutée est très élevée versent des dividendes. C'est aussi le cas de l'investissement. A contrario, le poids de la trésorerie dans la valeur ajoutée est plus important dans les PME et la moyenne non pondérée est donc plus élevée. Enfin, la part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée est légèrement supérieure, en utilisant l'approche non pondérée, reflet du poids des PME (la partie suivante présentera des éléments d'interprétation de ce résultat)

Les résultats pondérés sont, eux, plus proches de ceux de la comptabilité nationale. Mais ils en diffèrent néanmoins, à la fois pour des raisons de champ et de concepts. C'est particulièrement le cas pour les variables financières, pour lequel la Comptabilité Nationale effectue un travail de consolidation mobilisant les données financières fournies par la Banque de France, qu'il n'est pas possible de faire simplement sur données comptables d'entreprises².

² Par ailleurs, notons que les résultats présentés ici sont tous rapportés à la valeur ajoutée, pour des raisons détaillées dans la partie III, alors qu'il est plutôt d'usage d'en présenter certains (dividendes versés par exemple) à l'excédent brut d'exploitation.

Tableau 1 : Comparaison des moyennes pondérées et non pondérées

Part dans la VABCF (1)	Comptabilité nationale	Moyenne pondérée	Moyenne non pondérée
Rémunération salariale	65,1%	65,8%	66,9%
Intérêts versés	8,3%	9,2%	1,9%
Impôts sur les bénéfices	4,6%	3,5%	2,3%
Trésorerie	25,5%	20,0%	31,4%
Investissement	19,8%	16,4%	4,7%
Dividendes dans valeur ajoutée (2)	20,5%	16,8%	0,9%

Lecture : La part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée totale en 2006 est estimée à 65,1 % par la Comptabilité Nationale, 65,8 % en utilisant les seules sources fiscales et en pondérant chaque entreprise par le poids de sa VA dans l'ensemble et 66,9 % sans pondérer.

Source : fichiers BRN-RSI, INSEE, 2006, calcul des auteurs.

Champ : sociétés non financières, à valeur ajoutée strictement positive.

(1) Valeur ajoutée brute au coût des facteurs

(2) L'information n'est pas disponible pour les entreprises déclarant au titre du régime simplifié (RSI)

L'objet de cette étude étant de s'intéresser à la diversité de comportements des entreprises, nous avons choisi de présenter les résultats non pondérés. Néanmoins, pour atténuer la surreprésentation des petites entreprises, nous présenterons les résultats séparément par classe de taille d'entreprises.

II - La part de la rémunération est très variable selon les entreprises

II.1 Des PME plus « généreuses » ? Une illustration de la difficile lecture de la part de la rémunération salariale dans la VA

La distribution de la part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée est très dispersée (cf. tableau 2). Si la moyenne s'établit à 67 % en 2006, dans la moitié des entreprises elle est supérieure à 73 %, et pour un quart des entreprises elle est inférieure à 44 %. Pour au moins un dixième des entreprises, cette part est supérieure à un, c'est-à-dire que la part des revenus distribués est supérieure à la valeur ajoutée (soit qu'elle n'intègre pas toutes les ressources de l'entreprise, soit du fait d'un choc négatif auquel les salaires s'ajusteraient moins vite). Enfin, pour un peu plus d'un dixième des entreprises, celles qui n'ont pas de salariés, la part des salaires dans la valeur ajoutée est nulle. Rappelons que compte tenu de la surreprésentation des PME, leur comportement reflète fidèlement les résultats qu'on obtient sur l'ensemble des entreprises.

Tableau 2 : Part de la rémunération salariale par taille d'entreprises

	Moyenne	1er quartile	Médiane	3ème quartile
PME	67%	45%	72%	88%
Entreprises de taille intermédiaire	68%	51%	68%	85%
Grandes entreprises	59%	34%	61%	88%

Lecture : 25 % des PME ont une part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée inférieure à 45%, 25 % supérieure à 88 % et la moitié supérieure à 72 %.

Source : fichiers BRN-RSI, INSEE, 2006, calcul des auteurs.

Champ : sociétés non financières, à valeur ajoutée strictement positive.

La forme de cette distribution varie selon la taille de l'entreprise. La part moyenne des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée des grandes entreprises (plus de 5 000 salariés ou chiffre d'affaires supérieur à 1,5 milliard d'euros) est inférieure de onze points à la part moyenne sur l'ensemble des entreprises. Dans les entreprises de taille intermédiaire (entre 250 et 5 000 salariés, chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros et inférieur à 1,5 milliard d'euros), la part moyenne s'établit à 67 %. Pour les petites et moyennes entreprises (PME, moins de 250 salariés et chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros), la part de la rémunération est identique, mais elle est tirée vers le bas par les entreprises sans salarié. Si l'on exclut ces entreprises, la part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée des petites entreprises s'établit à 78 %.

Un tel constat ne permet cependant pas de conclure que les PME sont plus « généreuses » que les grandes entreprises envers leurs salariés. Le salaire « superbrut »³ annuel moyen est nettement plus faible dans ces entreprises que dans les autres. Notons que leur valeur ajoutée par salarié est aussi en général moins élevée que celle des entreprises de plus grande taille : à rémunération salariale identique, elles présenteront donc encore une part dans la valeur ajoutée plus élevée. Surtout, il faut tenir compte dans l'analyse de la structure de la main-d'œuvre et du caractère plus ou moins capitalistique des biens ou services que ces entreprises produisent, qui risque sinon de fausser les conclusions qu'on peut tirer de ces comparaisons.

II.2 Une variabilité sectorielle importante ?

La même précaution s'impose quand on compare le partage de la VA selon les secteurs d'activité, ce que fait le tableau 3. La variabilité est là encore très importante. La part des salaires atteint ainsi 80 % dans la construction, mais seulement 30 % dans le secteur

³ C'est-à-dire la somme du salaire brut et des cotisations patronales

immobilier. Ce dernier résultat s'explique par la proportion de sociétés sans salarié dans ce secteur (comme par exemple les sociétés civiles immobilières). Notons cependant que ces deux secteurs ne représentent que 3 % et 7 % respectivement de la valeur ajoutée totale. Dans les secteurs du commerce et de l'industrie, qui totalisent plus de la moitié de la valeur ajoutée totale (respectivement 18 % et 35 %) des sociétés non financières, la part moyenne de la rémunération est de 62 %.

Tableau 3 : Part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée par secteur d'activité

	Part de la rémunération salariale dans la VABCF	Poids du secteur dans la VABCF totale	Poids du secteur dans la rémunération salariale totale versée
Agriculture	69%	1%	1%
Industrie	62%	35%	33%
Construction	81%	7%	8%
Commerce	63%	18%	17%
Transport	70%	8%	8%
Activités immobilières	31%	4%	2%
Services aux entreprises	78%	20%	23%
Services aux particuliers	72%	7%	8%

Lecture : Dans l'industrie, la part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée est de 62%. Ce secteur réalise 35% de la valeur ajoutée totale et verse 33% de la rémunération salariale totale.

Source : fichiers BRN-RSI, INSEE, 2006, calcul des auteurs.

Champ : sociétés non financières, à valeur ajoutée strictement positive.

II.3 Une analyse multifactorielle

Au-delà de la taille et du secteur, de nombreuses autres caractéristiques peuvent influencer sur le partage de la valeur ajoutée. On peut continuer à en examiner l'effet apparent, comme précédemment mais l'interprétation devient rapidement limitée. Les entreprises cotées ou appartenant à un groupe coté sont par exemple souvent plus grandes que les autres : les différences observées entre entreprises cotées et non cotées peuvent donc résulter en premier lieu de différenciations liées à la taille, à moins que ce ne soit une partie des différences selon la taille qui s'expliquent par le fait d'être cotées ou non cotées. Isoler correctement les différents effets nécessite donc de recourir à une analyse multivariée.

Cette analyse est menée sur l'ensemble des entreprises, en excluant les entreprises sans salariés et les holdings. Rappelons que l'on exclut également les valeurs extrêmes, qui peuvent perturber l'analyse : en pratique les entreprises pour lesquelles le ratio salaires/VA s'éloignent trop des valeurs normales (écart à la moyenne en valeur absolue supérieur à plus de cinq fois l'écart interquartiles).

Les variables dont on étudie l'effet sont la taille, le secteur, l'ancienneté de la création ainsi que le fait d'appartenir ou non à un groupe, lui-même coté ou non coté. Pour tenir compte des effets de composition de la main-d'œuvre, on introduit également des indicatrices de composition de la masse salariale (une entreprise dont la main d'œuvre est très qualifiée versera a priori des salaires plus élevés qu'une autre)⁴. On ajoute également une indicatrice du fait que l'entreprise ait déclaré, ou non, un résultat fiscal positif. Ceci permet de capter en partie les effets d'un éventuel décalage temporel de difficultés financières de l'entreprise (un

⁴ Cela a demandé d'apparier les données avec les déclarations annuelles de données sociales (DADS).

ajustement moins rapide de la masse salariale se traduit paradoxalement par une augmentation du ratio en cas de contraction de la valeur ajoutée). Enfin, on ajoute une variable mesurant l'intensité capitalistique (définie comme le rapport entre les immobilisations corporelles et la valeur ajoutée) de l'entreprise, indicateur des différences dans les structures productives des entreprises (voir Picart, 2007).

Les résultats se lisent en différence par rapport à une « référence » conventionnelle qui est une grande entreprise de transport indépendante et non cotée, créée depuis plus de dix ans, dont la part de salariés non qualifiés est semblable à la moyenne : pour ce type d'entreprise, la part de la rémunération dans la valeur ajoutée est donnée par la constante de la régression, soit 63 % (première colonne du tableau 4).

Une fois tenu compte des effets sectoriels, de l'âge et du statut, la part de la valeur ajoutée destinée à la rémunération des salariés est de 17 points plus favorable dans les PME que dans les grandes entreprises. Cette différence est sensiblement identique à celle obtenue lorsque l'on compare directement les écarts apparents des deux types d'entreprises. Lorsque l'on contrôle de l'intensité capitalistique et d'une éventuelle situation déficitaire, l'écart est de 14 points. Les PME étant moins capitalistiques que les entreprises plus grandes, une partie de l'écart s'explique par ces différences de structure productive. De fait, la part de la rémunération dans la valeur ajoutée décroît avec l'intensité capitalistique. Un déficit fiscal se traduit par une augmentation de la part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée, ce qui confirme l'hypothèse d'un retard dans l'ajustement des rémunérations salariales. Ce point illustre la difficulté à mesurer ces effets complexes par une simple spécification linéaire.

La part de la rémunération apparaît par ailleurs décroissante avec l'âge : une entreprise qui se crée dégage peu de bénéfices au début, et la majeure partie sert à rémunérer le personnel, après quoi la part de cette rémunération décroît.

Pour les autres variables, on observe que la part de la valeur ajoutée redistribuée aux salariés est plus faible dans les entreprises appartenant à un groupe. Enfin, le fait d'appartenir à une entreprise cotée a un impact négatif très faible voire non significatif selon les spécifications.

Notons qu'il faut se garder de toute interprétation causale de ce qui ne reflète qu'une corrélation statistique. Plusieurs des caractéristiques utilisées peuvent être potentiellement endogènes. Par exemple, on peut supposer que l'attractivité d'une entreprise pour une main-d'œuvre qualifiée dépende de sa politique de rémunération ; de même les bénéfices, ou les investissements futurs, peuvent être affectés par le choix de rémunérer plus ou moins les salariés. Il n'est donc pas clair de déterminer dans quel sens s'établit la causalité. Déterminer l'effet propre (causal) des différentes grandeurs demanderait une analyse statistique qui dépasse le cadre de ce document.

II.4 Exposition concurrentielle et sous-traitance : quel impact sur le partage de la VA ?

D'autres facteurs sont susceptibles d'affecter le partage de la valeur ajoutée. On peut par exemple s'interroger sur l'impact de la position concurrentielle ou sur celui de la position dans la chaîne de production de valeur. Une entreprise très concurrencée et/ou une entreprise sous-traitante peuvent être plus fortement contraintes de comprimer leurs marges. À niveaux de salaires imposés par le cadre institutionnel ou le marché, elles devraient donc avoir des rapports rémunération salariale/VA plus élevés.

Traiter, de manière satisfaisante, ces deux questions est difficile statistiquement.

Tableau 4 : Analyse multifactorielle de la part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée

		Intensité capitalistique			
		faible	moyenne	forte	très forte
Constante		0,740***	0,531***	0,510***	0,650***
Taille de l'entreprise					
	PME	0,141***	0,261***	0,245***	0,154***
	Entreprises de taille intermédiaire	0,053	0,197***	0,169***	0,078*
	Grandes entreprises	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Structure de l'emploi salarié					
	Part des apprentis et stagiaires	-0,105***	-0,042**	-0,012	0,111***
	Part de l'emploi qualifié	-0,051***	0,025***	0,036***	0,024***
	Part de l'emploi très qualifié	-0,058***	0,057***	0,091***	0,117***
	Part des l'emploi peu qualifié	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Secteur d'activité					
	Agriculture	-0,098***	-0,044***	-0,042***	-0,079***
	Commerce	-0,099***	-0,094***	-0,053***	0,060***
	Construction	-0,026***	-0,025***	-0,014***	0,022***
	Industrie	-0,041***	-0,040***	-0,021***	0,040***
	Services aux entreprises	-0,020***	-0,014***	0,007	0,008
	Services aux particuliers	0,007*	-0,005	0,016***	0,064***
	Transport	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Age de l'entreprise					
	1 an	0,002	0,006*	0,024***	0,085***
	2 ans	0,006***	0,008***	0,008***	-0,008***
	3 ans	-0,008**	-0,014***	-0,019***	-0,053***
	4 ans	-0,012**	-0,019***	-0,024***	-0,053***
	5 ans	-0,011*	-0,022***	-0,034***	-0,043***
	entre 6 et 10 ans	-0,016**	-0,030***	-0,034***	-0,041***
	plus de 10 ans	-0,013	-0,038***	-0,030***	-0,014
	Naissance	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Appartenance à un groupe					
	appartient à un groupe...	-0,022***	-0,020***	-0,043***	-0,049***
	et est tete de groupe	0,005	0,002	0,025***	-0,005
	qui est un groupe étranger	-0,013***	0,027***	0,029***	0,005
	entreprise indépendante	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Cotation Boursière (1)		0,004	0,026***	0,023***	-0,026***
R²		0,0193	0,0235	0,0202	0,0227
Nombre d'observations		180 958	180 967	180 963	180 963

*** signifie que les résultats sont significatifs à 1%, ** à 5% et * à 10%.

Source : fichiers SUSE, DADS postes et LIFI 2006, INSEE

Note : L'emploi salarié est mesuré en volume horaire salarié,

Champ : sociétés non financières, hors holdings, ne travaillant pas dans l'immobilier, ayant de l'emploi salarié et dont la valeur ajoutée est strictement positive en 2006.

(1) Entreprise appartenant à un groupe français coté à la Bourse de Paris ou étant elle-même cotée à la Bourse de Paris

En pratique, la position concurrentielle des firmes est classiquement mesurée par les indices de concentration de leur secteur. On utilise ici l'indice d'Herfindahl, fondé sur la distribution des parts de marchés des différentes firmes du secteur. Cet indice de concentration est le plus faible dans le secteur du bâtiment, qui comprend beaucoup de petites entreprises, de poids économique comparable : les 10 entreprises les plus importantes ne constituent que 3 % du chiffre d'affaires total. Il est le plus élevé dans les secteurs de l'énergie et de l'automobile. Le problème est que cet indice est sectoriel, et qu'il ne sera *a priori* pas possible de dissocier ce qui relève d'autres caractéristiques des secteurs considérés

(différences de productivité, de niveau technologique) de l'effet propre de la pression concurrentielle dans ce secteur.

Quant à la sous-traitance, faute d'informations disponibles, son effet sur le partage de la valeur ajoutée ne peut être étudié que pour certaines entreprises, et dans des secteurs d'activité précis : les entreprises de plus de 20 salariés travaillant dans l'industrie ou dans le transport. En effet, seules les Enquêtes Annuelles d'Entreprises correspondantes - qui portent donc sur les sociétés de plus de 20 salariés - permettent de connaître la part de la production d'une entreprise effectuée pour le compte d'une autre dans le cadre d'une activité de sous-traitance. En 2006, 16 % des entreprises industrielles de plus de vingt salariés travaillent exclusivement pour le compte d'une autre.

Chez les sous-traitants, la part de la rémunération salariale est nettement plus élevée que dans les autres entreprises : les trois quarts de la valeur ajoutée sont distribués aux salariés, ce qui est près de vingt points plus élevé que pour les entreprises identiques mais dont la production n'est pas exclusivement tournée vers la sous-traitance. Cet écart est lié en grande partie au fait que les entreprises sous-traitantes sont plus souvent des PME : en contrôlant ce qui relève des effets de la taille, de l'âge et de l'appartenance ou non à un groupe, l'écart entre sous-traitants et non sous-traitants n'est plus que de quatre points (tableau 5).

Notons, là encore, que cela ne signifie pas que les salariés des entreprises sous-traitantes perçoivent des rémunérations élevées. Au contraire, le salaire « superbrut » annuel par salarié y est 20 % moins élevé que dans les entreprises comparables du secteur non sous-traitantes (tableau 6). Une interprétation pourrait être que les contraintes imposées par les donneurs d'ordre se traduisent par une contraction des marges, qui ne se répercuteraient qu'en partie sur la masse salariale (par exemple du fait de l'existence d'un salaire minimum).

Tableau 5 : Impact de la sous-traitance sur la part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée

Constante	0,375***
Sous-traitant	0,037***
Taille de l'entreprise	
PME	0,092***
Entreprises de taille intermédiaire	0,045
Grandes entreprises	Ref.
Age de l'entreprise	
1 an	0,043**
2 ans	0,012***
3 ans	-0,019
4 ans	-0,067***
5 ans	-0,060***
entre 6 et 10 ans	-0,111***
plus de 10 ans	-0,115***
Naissance	Ref.
Secteur d'activité	
Habillement, cuir	0,306***
Edition, imprimerie, reproduction	0,255***
Pharmacie, parfumerie, entretien	0,194***
Industrie des équipements du foyer	0,299***
Industrie automobile	0,264***
Construction navale aéronautique et ferroviaire	0,317***
Industrie des équipements mécaniques	0,305***
Industries des équipements électriques et électroniques	0,312***
Industrie des produits minéraux	0,157***
Industrie textile	0,291***
Industries du bois et du papier	0,256***
Chimie, caoutchouc, plastiques	0,216***
Métallurgie et transformation des métaux	0,221***
Industrie des composants électriques et électroniques	0,286***
Production de combustibles et de carburant	0,102***
Eau, gaz, électricité	Ref.
Appartenance à un groupe	
appartient à un groupe...	-0,032***
et est tete de groupe	-9,06E-4
qui est un groupe étranger	-0,017***
entreprise indépendante	Ref.
Cotation Boursière (1)	-0,037***
Situation comptable de l'entreprise	
Entreprise non bénéficiaire	0,277***
R²	0,289349
Nombre d'observations	18 955

*** signifie que les résultats sont significatifs à 1%, ** à 5% et * à 10%.

Source : fichiers BRN-RSI, EAE et LIFI 2006, INSEE

Champ : sociétés non financières, dont la valeur ajoutée est strictement positive en 2006.

(1) Entreprise appartenant à un groupe français coté à la Bourse de Paris ou étant elle-même cotée à la Bourse de Paris

Tableau 6 : Statistiques descriptives

	Chiffre d'affaires moyen (1)	Rémunération salariale totale moyenne (1)	Part de la rémunération salariale dans la VA	Rémunération salariale moyenne par salarié
Sous-traitants	11 976	3 113	74%	40 224
Indépendants	3 747	1 369	77%	35 732
Appartenant à un groupe	16 546	4 082	74%	41 189
Non sous-traitants	43 289	7 260	57%	50 365
Total	38 010	6 561	58%	49 370

Source : fichiers BRN-RSI, EAE et LIFI 2006, INSEE

Champ : sociétés non financières, dont la valeur ajoutée est strictement positive en 2006.

(1) Ces résultats sont en milliers d'euros, contrairement à la rémunération salariale moyenne par salarié qui est en euros.

III - Le partage du profit

Au-delà de la part qui revient à la rémunération du travail, on peut s'interroger sur le partage du profit des entreprises. De fait, selon leur mode de financement, leur politique d'investissement ou les facilités qu'elles anticipent sur leur accès futur au crédit, les entreprises ont des pratiques d'utilisation de leurs revenus extrêmement variables. Cette partie étudie donc la variabilité microéconomique de ces indicateurs.

Notons que nous présentons systématiquement des ratios en pourcentage de la VA totale. Il est plus classique de rapporter certains des indicateurs (dividendes, intérêts versés) à l'EBE lorsqu'on s'intéresse au partage du profit. Le choix ici est en partie dicté par les considérations techniques décrites dans la première partie. Il est encore plus probable d'observer un EBE nul qu'une VA nulle, ce qui accroît le problème des valeurs extrêmes.

Dividendes

Les politiques de versement de dividendes sont évidemment très différentes selon la taille des entreprises. Les dividendes sont une distribution des profits de l'entreprise à ses actionnaires. Dans de nombreuses PME, le propriétaire-dirigeant est actionnaire unique. La décision de versement des dividendes perd beaucoup de sa signification. De fait, seules 16 % des PME versent des dividendes (tableau 7), une proportion trois fois plus faible que pour les grandes entreprises. Pour les grandes entreprises qui en versent, ces dividendes représentent en moyenne 4,7 % de la valeur ajoutée. Pour un quart d'entre elles, cette proportion est supérieure à 7 % de la valeur ajoutée. Ce sont les entreprises dont la valeur ajoutée est la plus élevée qui versent le plus de dividendes. Rappelons que le diagnostic est très différent lorsque l'on se place au niveau agrégé : le montant total des dividendes versés par les sociétés non financières atteint 17 % de la valeur ajoutée totale (voir première partie).

Tableau 7 : Part des dividendes (1) dans la valeur ajoutée

		Moyenne	1er quartile	Médiane	3ème quartile
PME		0,9%	0,0%	0,0%	0,0%
	pour les seules entreprises versant des dividendes	16,4%	5,5%	3,0%	5,3%
					8,0%
Entreprises de taille intermédiaire		1,5%	0,0%	0,0%	1,5%
	pour les seules entreprises versant des dividendes	30,6%	4,9%	2,1%	4,4%
					7,4%
Grandes entreprises		1,9%	0,0%	0,0%	2,7%
	pour les seules entreprises versant des dividendes	41,0%	4,7%	2,0%	4,1%
					7,2%

Lecture : En moyenne, la part des dividendes versés par les PME s'élève à 0,9 % de leur valeur ajoutée. Ce montant très faible s'explique par le fait qu'une petite minorité des PME (16,4 %) ont versé des dividendes. Si on se restreint à ces entreprises, les dividendes versés représentent en moyenne 5,5% de la valeur ajoutée des entreprises. Pour un quart des PME qui ont versé des dividendes (1er quartile), cette part était inférieure à 3%, pour la moitié (médiane), inférieure à 5,3 %, et pour un quart (3ème quartile), supérieure à 8 %.

Source : fichiers BRN-RSI, INSEE, 2006, calcul des auteurs.

Champ : sociétés non financières, à valeur ajoutée strictement positive.

(1) l'information n'est pas disponible pour les entreprises déclarant au titre du régime simplifié (RSI)

Intérêts versés

Le poids des intérêts versés renseigne sur le niveau et le coût de l'endettement. Reflet d'un accès au financement bancaire difficile, les PME sont plus rarement endettées que les grandes entreprises : quatre PME sur dix n'ont pas versé de charges d'intérêts en 2006, alors que la quasi-totalité des grandes entreprises et des entreprises intermédiaires étaient endettées (tableau 8). Pour le quart des PME les moins endettées, ces charges d'intérêts représentaient moins de 1 % de la valeur ajoutée, alors qu'il était supérieur à 4 % pour le quart le plus endetté.

Tableau 8 : Part des intérêts versés dans la valeur ajoutée

			Moyenne	1er quartile	Médiane	3ème quartile
PME			1,9%	0,0%	0,5%	2,4%
	pour les seules entreprises endettées	57,1%	3,2%	0,8%	2,0%	4,4%
Entreprises de taille intermédiaire			2,6%	0,3%	1,3%	3,6%
	pour les seules entreprises endettées	95,3%	2,8%	0,4%	1,5%	3,8%
Grandes seules entreprises			2,7%	0,3%	1,2%	4,3%
	pour les seules entreprises endettées	98,4%	2,8%	0,3%	1,2%	4,3%

Lecture : En moyenne, la part des intérêts versés par les PME s'élève à 1,9% de leur valeur ajoutée. Cependant, seulement 57,1% des PME ont versé des intérêts positifs en 2006. Si on se restreint à ces entreprises, les intérêts versés représentent en moyenne 3,2% de la valeur ajoutée des entreprises. Pour un quart des PME qui ont versé des intérêts (1er quartile), cette part était inférieure à 0,8%, pour la moitié (médiane), inférieure à 2,0%, et pour un quart (3ème quartile), supérieure à 4,4%.

Source : fichiers BRN-RSI, INSEE, 2006, calcul des auteurs.

Champ : sociétés non financières, à valeur ajoutée strictement positive.

(1) l'information n'est pas disponible pour les entreprises déclarant au titre du régime simplifié (RSI)

Impôts sur les bénéfices

Une entreprise sur deux n'a pas déclaré de bénéfice imposable positif pour l'exercice 2006, ce qui se traduit par un impôt sur le bénéfice nul (tableau 9). Lorsqu'on se limite aux entreprises déclarant un bénéfice positif, le taux moyen représente en moyenne 5 % de la valeur ajoutée. Ces taux sont très dispersés, et d'autant plus élevés que les entreprises sont grandes. Pour un quart des PME, ils représentent 1,6 % de la valeur ajoutée, alors que pour un quart des grandes entreprises, dont le bénéfice est a priori très nettement supérieur, il est supérieur à 9,2 %.

Tableau 9 : Part des impôts sur les bénéfices dans la valeur ajoutée

			Moyenne	1er quartile	Médiane	3ème quartile
PME			2,3%	0,0%	0,0%	3,2%
	pour les seules entreprises bénéficiaires	46,8%	5,0%	1,6%	3,5%	7,2%
Entreprises de taille intermédiaire			4,1%	0,0%	2,0%	7,0%
	pour les seules entreprises bénéficiaires	62,6%	6,0%	1,8%	4,6%	9,2%
Grandes seules entreprises			4,1%	0,0%	2,0%	7,0%
	pour les seules entreprises bénéficiaires	69,4%	6,0%	1,8%	4,6%	9,2%

Lecture : En moyenne, la part de l'impôt sur les bénéfices versés par les PME s'élève à 2,3% de leur valeur ajoutée. Cependant, seules 46,8% des PME ont versé un impôt sur le bénéfice en 2006. Si on se restreint à ces entreprises, les impôts versés représentent en moyenne 5,0% de la valeur ajoutée des entreprises. Pour un quart des PME qui ont versé un impôt positif (1er quartile), cette part était inférieure à 1,6%, pour la moitié (médiane), inférieure à 3,5%, et pour un quart (3ème quartile), supérieure à 7,2%.

Source : fichiers BRN-RSI, INSEE, 2006, calcul des auteurs.

Champ : sociétés non financières, à valeur ajoutée strictement positive.

(1) l'information n'est pas disponible pour les entreprises déclarant au titre du régime simplifié (RSI)

Investissement et trésorerie

L'entreprise peut choisir d'investir une partie des richesses produites sur l'exercice. Une mesure de cet investissement est fournie par l'évolution des immobilisations corporelles entre 2005 et 2006 (pour les entreprises de 2005 qui étaient encore en activité l'année suivante). Elle représentait en moyenne 4,7 % de la valeur ajoutée des entreprises de 2005 (tableau 10). À l'inverse de ce qu'on observe pour tout ce qui touche au financement des entreprises, les comportements d'investissements sont très proches entre les PME, les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises. Ces proportions sont cependant très dispersées : un quart des entreprises ont investi moins de 1 %, la moitié moins de 3 %, et un quart plus de 6 %.

Tableau 10 : Part de l'investissement dans la valeur ajoutée

	Moyenne	1er quartile	Médiane	3ème quartile
PME	4,7%	1,2%	3,0%	6,8%
Entreprises de taille intermédiaire	5,0%	1,1%	3,3%	7,5%
Grandes entreprises	4,0%	0,8%	2,5%	5,8%

Lecture : En moyenne, l'évolution des immobilisations corporelles des PME entre 2005 et 2006 représentent 4,7% de la valeur ajoutée de ces entreprises en 2005. Pour un quart des PME (1er quartile), il était inférieur à 1,2%, pour la moitié (médiane), inférieur à 3,0%, et pour un quart (3ième quartile), supérieur à 6,8%.

Source : fichiers BRN-RSI, INSEE, 2006, calcul des auteurs.

Champ : sociétés non financières, à valeur ajoutée strictement positive.

(1) l'information n'est pas disponible pour les entreprises déclarant au titre du régime simplifié (RSI)

Par ailleurs, l'entreprise peut choisir de conserver une partie de ses revenus pour augmenter sa trésorerie. Celle-ci représente des liquidités immédiatement disponibles (sur un compte bancaire ou en caisse par exemple). Elle doit être positive pour permettre à l'entreprise de faire face à ses obligations à court terme. La trésorerie représente en moyenne un tiers de la valeur ajoutée (tableau 11). Derrière ce chiffre élevé, les situations sont très diverses selon les tailles d'entreprise. Pour la moitié des grandes entreprises, ce taux est inférieur à 3 %, alors que pour la moitié des PME il est supérieur à 18 % en 2006, les entreprises de taille intermédiaire se trouvant dans une situation... intermédiaire. Ce comportement de prudence peut être rapproché des difficultés de financement de certaines petites entreprises. Conserver un « matelas » de liquidités permet à l'entreprise de faire face à des dépenses imprévues, dans un contexte où l'accès au crédit de court terme est difficile et/ou coûteux.

Tableau 11 : Ratio de la trésorerie dans la valeur ajoutée

	Moyenne	1er quartile	Médiane	3ème quartile
PME	31,5%	7,0%	18,3%	40,7%
Entreprises de taille intermédiaire	15,6%	1,2%	5,1%	16,2%
Grandes entreprises	10,9%	0,7%	2,8%	10,0%

Lecture : En moyenne, la trésorerie représentait 31,5% de la valeur ajoutée des PME de 2006. Pour un quart des PME (1er quartile), cette part était inférieure à 7,0%, pour la moitié (médiane), inférieure à 18,3%, et pour un quart (3ième quartile), supérieure à 40,7%.

Source : fichiers BRN-RSI, INSEE, 2006, calcul des auteurs.

Champ : sociétés non financières, à valeur ajoutée strictement positive.

(1) l'information n'est pas disponible pour les entreprises déclarant au titre du régime simplifié (RSI)

Au final, il faut insister sur le fait que pour un exercice comptable donné, la valeur ajoutée et ses différentes composantes (charges salariales, impôts, dividendes et intérêts d'emprunt...) ne sont pas les seuls flux pertinents pour caractériser la situation de l'entreprise. L'entreprise peut en effet choisir de modifier son compte de résultat (en augmentant sa trésorerie par exemple) ; elle peut utiliser des ressources complémentaires (par le recours à l'endettement par exemple) et distribuer un montant supérieur à la richesse qu'elle a créée au cours de l'exercice considéré. Enfin, si la valeur ajoutée a le mérite de donner une vision objective de l'activité productive courante des entreprises, elle est loin de représenter la seule source de revenus de l'entreprise. La montée en puissance, en particulier dans les grands groupes, des produits financiers (revenus des placements financiers et dividendes versés par les filiales) et des produits exceptionnels (plus-values sur cessions d'immobilisations en particulier) fait qu'elle ne capte qu'une partie des revenus.

Références

Aerts A.T (1998), « L'évolution de la part des salaires dans la valeur ajoutée en France reflète-t-elle les évolutions individuelles sur la période 1979-1994 ? », Document de travail INSEE/DESE, G9813.

Cette G, Delpla J. et A. Sylvain (2009), « Le partage des fruits de la croissance en France », rapport pour le CAE n°4/2009.

Givord, P., Picart, C. et Toutlemonde, F. (2008) « La situation financière des entreprises : vue d'ensemble et situation relative des PME », *l'Économie Française, Comptes et Dossiers, Edition 2008*, Insee Références.

Insee (2009) « Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunérations en France » (sous la direction de J.P. Cotis), rapport au président de la République.

Picart, C. (2008) « Des PME françaises rentables mais peu dynamiques ? », Document de travail INSEE/DESE, G2008-01.

Pionnier, P.A. (2009) « Le partage de la valeur ajoutée en France, 1949-2007 », Document de travail INSEE/DESE, G2009-01.

Annexe A : De la comptabilité d'entreprises à la comptabilité nationale annuelle

Le champ : secteur des sociétés non financières

L'entreprise est une unité économique, juridiquement autonome, organisée pour produire des biens et des services pour le marché.

On distingue les entreprises individuelles (pas de personnalité juridique séparée de celle de la personne physique de son exploitant), et les sociétés. Notons que la distinction est uniquement juridique. De fait, il existe des sociétés sans salarié qui ne sont donc pas des entreprises individuelles : certaines holdings, certaines sociétés civiles immobilières par exemple⁵.

En comptabilité nationale, le secteur des sociétés non financières regroupe des sociétés dont la fonction principale est de produire des biens et des services non financiers marchands. Il comprend :

- Les sociétés non financières privées nationales, c'est-à-dire celles qui ne sont pas contrôlées par les administrations publiques ou par des unités institutionnelles non résidentes.
- Les sociétés non financières publiques détenues majoritairement par les administrations publiques (les « Grandes Entreprises Nationales » de la base 1980 - SNCF, EDF, RATP -, mais aussi France-Télécom, etc.).
- Les sociétés non financières sous contrôle étranger, c'est-à-dire celles qui sont contrôlées par des unités institutionnelles non résidentes (filiales, etc.).

Ce champ exclut donc à la fois les entreprises individuelles pour lesquelles la distinction entre rémunération et profit est particulièrement délicate, mais aussi les sociétés financières, dont la valeur ajoutée est mal mesurée, du fait notamment des problèmes comptables posés par les SIFIM (services d'intermédiation financière indirectement mesurés).

Retraitements et passage aux comptes

Le compte national français des sociétés non financières est principalement établi à partir de leur comptabilité privée. Le passage entre comptabilité d'entreprise et comptabilité nationale annuelle est toutefois loin d'être direct. De manière schématique, les comptes d'entreprises sont d'abord retraités afin de constituer un « Système Intermédiaire d'Entreprises » (SIE). Le SIE a pour objet de fournir une couverture complète du champ des entreprises et de rendre les données comptables cohérentes et homogènes, tout en conservant les règles du Plan comptable général (PCG).

Le SIE est donc une base rassemblant des données individuelles d'entreprises, complétées, pour les plus petites entreprises, par des données agrégées par strates. Les données individuelles d'entreprises sont obtenues à partir des déclarations fiscales des entreprises : Bénéfices Industriel et Commerciaux (BIC) - au régime réel normal (BRN) et au régime simplifié (RSI) ; et Bénéfices non Commerciaux (BNC). Dans le cadre de cette étude, seuls les BIC ont été retenus.

⁵ En 2006, 68% des entreprises sans salarié sont des sociétés des secteurs Immobilier et Services aux entreprises. En particulier, les sociétés civiles immobilières et les holdings représentent 25% des sociétés non financières sans salarié.

Le compte national annuel des sociétés non financières est ensuite élaboré à partir du SIE. Il ne s'agit pas d'une simple agrégation mais d'une véritable élaboration ayant pour objectif : de traiter des différences de concepts et de règles d'enregistrement entre la comptabilité d'entreprises et la comptabilité nationale ; d'effectuer un certain nombre de retraitements, en particulier pour la fraude et l'évasion fiscale ; d'assurer la nécessaire cohérence avec les comptes des autres secteurs institutionnels.

En suivant la procédure mise en œuvre par les comptes nationaux, il est possible de reconstituer pour chaque entreprise la part de sa masse salariale dans sa valeur ajoutée tout en s'assurant que la valeur ajoutée brute et la masse salariale totale obtenue par agrégation des données individuelles soient proches de celles enregistrées au sein de la comptabilité nationale annuelle.

La masse salariale brute

Dans la comptabilité nationale annuelle, au sein du compte d'exploitation des sociétés non financières, la masse salariale brute est composée de deux éléments :

- les salaires et traitements bruts ;
- et les cotisations sociales, effectives et imputées⁶ à la charge à des employeurs. Les cotisations salariales patronales sont retenues comme rémunération indirecte des salariés et à ce titre excluent aussi les cotisations personnelles de l'exploitant.

Les salaires et traitement bruts se répartissent entre les salaires et traitements bruts en espèces (à hauteur de 97 %) et en nature (3 %). Ainsi, outre les salaires et traitements des salariés, ils comprennent :

- la participation versée aux salariés ;
- les subventions aux rémunérations ;
- les pourboires ;
- les avantages en nature produits ou achetés.

À l'inverse, ils excluent toute rémunération personnelle de l'exploitant.

Ces informations ne sont pas toutes disponibles dans les comptes individuels des entreprises (cf. *encadré*). La masse salariale recalculée inclut cependant les principaux retraitements. Elle comporte bien la participation versée aux salariés, exclut les versements correspondant à la rémunération personnelle de l'exploitant, ainsi qu'une estimation des pourboires versés. Sur la période 1999-2006, elle représente 97 % de la masse salariale totale enregistrée dans la comptabilité nationale annuelle. Si l'on ne retient pas les cotisations sociales imputées à la charge des employeurs qui ne sont pas disponibles dans la comptabilité d'entreprise, cette part atteint 99 %.

La valeur ajoutée brute aux coûts des facteurs

La valeur ajoutée brute aux coûts des facteurs se définit comme le solde de la production de l'entreprise, corrigée de la marge commerciale, augmentée des subventions à la production et des impôts sur produits. Certains retraitements sont, là aussi, effectués en comptabilité nationale annuelle :

- les consommations intermédiaires sont augmentées de la fraude et du travail au noir ;

⁶ Contrepartie des prestations sociales fournies directement par les employeurs à leurs salariés, leurs anciens salariés et autres ayants droit, diminuée le cas échéant des cotisations sociales à la charge des salariés.

- la production est aussi augmentée de la fraude et du travail au noir. S'y ajoute aussi la prise en compte de la non-déclaration de la TVA, les pourboires, les avantages professionnels et loyers gratuits.

La fraude à la TVA, les pourboires résultent d'une estimation obtenue en augmentant respectivement le chiffre d'affaires de 1,15 % et les salaires et traitement bruts versés aux salariés du secteur « Hôtels, cafés et restaurants » de 0,13 %.

La valeur ajoutée brute aux coûts des facteurs recalculée correspond à 96 % (en moyenne sur la période 1999-2006) de la valeur ajoutée brute totale enregistrée par la comptabilité nationale annuelle.

Selon le Système Européen de Comptabilité (SEC95), les salaires et traitements en espèces incluent les cotisations sociales, impôts sur le revenu, etc. à la charge du salarié, même si l'employeur les retient à la source et les verse directement pour le compte du salarié aux administrations de sécurité sociale, aux autorités fiscales et autres. Les salaires et traitements en espèce incluent donc :

- les salaires et traitements de base payables à intervalles réguliers ;
- les majorations pour heures supplémentaires, travail de nuit ou de fin de semaine, travaux pénibles ou dangereux ;
- les indemnités de vie chère, de résidence et d'expatriation ;
- les primes de résultats et de productivité, les gratifications de Noël et de fin d'année, à l'exclusion des prestations sociales directes des employeurs, les « 13^{ème} mois », « 14^{ème} mois », etc. ;
- les primes de transport domicile-travail, à l'exclusion des indemnités ou remboursements pour frais de voyage, d'éloignement, de déménagement et de représentation supportés par les salariés dans l'exercice de leurs fonctions ;
- les rémunérations pour jours fériés non ouvrés et jours de congé payé ;
- les commissions, pourboires, jetons de présence et tantièmes versés aux salariés ;
- les primes et autres paiements exceptionnels liés aux résultats globaux de l'entreprise versés dans le cadre de systèmes d'intéressement ;
- les versements alloués par les employeurs à leurs salariés au titre de la formation de patrimoine ;
- les versements exceptionnels effectués à des salariés qui quittent leur entreprise, lorsque ces versements ne résultent pas de l'application d'une convention collective ;
- les indemnités de logement versées par les employeurs à leurs salariés.

Dans le Plan Comptable Général, les salaires et traitements enregistrés comprennent les éléments ci-dessus référencés de a) à e), ainsi que i) j) et k).

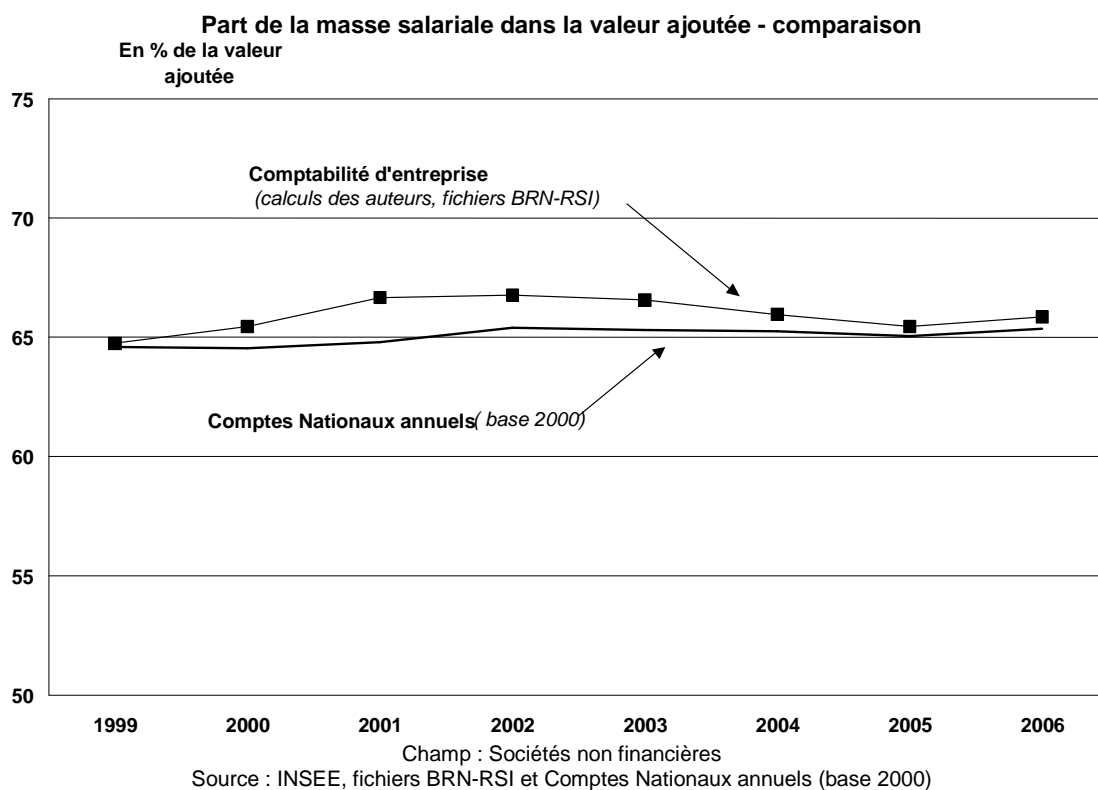
Les pourboires, connus des employeurs, sont enregistrés dans le chiffre d'affaires et en rémunération des salariés. Une autre partie des pourboires est évaluée forfaitairement par l'employeur et réintégrée dans les salaires et dans le chiffre d'affaires global. C'est en particulier le cas dans l'industrie hôtelière. Enfin, une troisième partie n'est pas connue des employeurs et doit être évaluée de manière *ad hoc*.

La participation des salariés aux résultats de l'entreprise (point h) est enregistrée de manière séparée dans la comptabilité d'entreprise, mais il existe aussi d'autres formes d'intéressement.

Les jetons de présence et les tantièmes sont certes comptabilisés par les entreprises, mais comme « autres charges de gestion courante » : il n'est pas possible de les isoler explicitement et de les intégrer.

Au total, la somme de nos données simule de façon très satisfaisante les séries longues de la comptabilité nationale (graphique). Les estimations des évolutions entre 1999 et 2006 de la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée obtenue à partir des fichiers bruts que nous utilisons (pondérée par leur poids économique, soit leur valeur ajoutée dans la valeur

ajoutée totale, voir discussion dans la partie 1), et celle obtenue par la Comptabilité Nationale sont très proches. Les estimations obtenues avec les déclarations fiscales des entreprises (fichiers BRN et RSI) sont cependant légèrement supérieures sur le début de période : la valeur ajoutée reconstituée est plus faible que celle estimée au niveau national ; la masse salariale totale déclarée dans ces deux types de déclarations fiscales étant au contraire assez proche de celle mesurée par la Comptabilité Nationale. Le poids de la masse salariale dans la valeur ajoutée est très stable sur cette période, elle se situe autour de 65 %



Annexe B : Caractérisation des entreprises dont la valeur ajoutée est nulle ou négative

Pour qu'il y ait partage... il faut qu'il y ait création de richesse. Or certaines entreprises enregistrent un déficit d'activité au regard de leurs consommations intermédiaires, à tout le moins ne dégagent pas de marges. Nous avons choisi d'exclure de l'échantillon ces entreprises dont la valeur ajoutée est nulle ou négative, dans la mesure où nous travaillons sur des ratios individuels et qu'ils sont donc difficilement utilisables. Ces entreprises représentent 1,5 % des entreprises⁷. Ce sont toutes des PME.

Pour évaluer l'impact de cette restriction, il convient de caractériser ces entreprises. Deux pistes peuvent expliquer ce problème. Un niveau insuffisant de l'activité réelle de l'entreprise, ce qu'un excès de la mortalité de ces entreprises peut mettre en exergue ; un artefact comptable ou statistique, liés en particulier à la présence de sociétés dont une partie des gains sont financiers et n'entrent donc pas dans le calcul comptable de la valeur ajoutée. Ce dernier cas souligne une limite de la valeur ajoutée comme mesure de la richesse créée par les entreprises. Avec la financiarisation des entreprises une partie des gains peuvent être financiers, mais ne sont pas comptabilisés dans le résultat comptable de l'entreprise. De fait, une grande majorité de ces entreprises opèrent soit dans l'immobilier (31 %) soit dans les services aux entreprises (29 %).

Sans surprise, nous obtenons que les entreprises à valeur ajoutée négative ou nulle en 1999 présentent un taux de survie nettement inférieur à celui observé sur l'ensemble de l'échantillon : ce résultat souligne la surmortalité qui affecte les premières (tableau 1). Le résultat reste vrai en utilisant d'autres années de l'échantillon.

Tableau 1 : Taux de mortalité entre 1999 et 2006 des entreprises à valeur ajoutée négative ou nulle et de l'ensemble des entreprises de l'échantillon

% de disparition	Après un an	Après trois ans	Après cinq ans
Entreprises à valeur ajoutée négative en 1999	17,7	37,5	48,1
Ensemble des entreprises présentes en 1999	7,8	21,0	28,1

Cependant, les « holdings dans le groupe des entreprises à valeur ajoutée négative ou nulle », qui détiennent les actifs d'un groupe d'entreprises filiales et dont la principale activité est d'être propriétaire de ce groupe, sont surreprésentées. Si leurs gains ne sont que financiers, ils ne rentrent donc pas dans le calcul comptable de la valeur ajoutée. De fait, on observe que ces entreprises ne présentent pas un taux de mortalité très supérieur de l'ensemble des entreprises, même lorsqu'elles présentent une valeur ajoutée négative (tableau 2) .

Tableau 2 : Taux de mortalité entre 1999 et 2006 des holdings à valeur ajoutée négative ou nulle et de l'ensemble des entreprises de l'échantillon

% de disparition	Après un an	Après trois ans	Après cinq ans
Holdings à valeur ajoutée négative en 1999	10,26	18,75	26,75
Ensemble des entreprises présentes en 1999	7,84	20,95	28,14

Une partie du problème peut donc venir d'un décompte imparfait des revenus des entreprises. Il convient cependant de relativiser l'ampleur de ce phénomène. De fait, elles ne représentent que 15 % des entreprises dont la valeur ajoutée est nulle ou négative.

⁷ Elles représentent également 1,5 % de la rémunération salariale. La valeur ajoutée des entreprises dont la valeur ajoutée est négative représentent 2 % de la valeur ajoutée totale.

G 9001	J. FAYOLLE et M. FLEURBAEY Accumulation, profitabilité et endettement des entreprises		Macro-economic import functions with imperfect competition - An application to the E.C. Trade		françaises : une évaluation empirique des théories de la structure optimale du capital	G 9412	J. BOURDIEU - B. CŒURÉ - B. COLIN-SEDILLOT Investissement, incertitude et irréversibilité Quelques développements récents de la théorie de l'investissement
G 9002	H. ROUSSE Détection et effets de la multicollinéarité dans les modèles linéaires ordinaires - Un prolongement de la réflexion de BELSLEY, KUH et WELSCH	G 9203	I. STAPIC Les échanges internationaux de services de la France dans le cadre des négociations multilatérales du GATT Juin 1992 (1ère version) Novembre 1992 (version finale)	G 9312	L. BLOCH - B. CŒURÉ Q de Tobin marginal et transmission des chocs financiers	G 9413	B. DORMONT - M. PAUCHET L'évaluation de l'élasticité emploi-salaire dépend-elle des structures de qualification ?
G 9003	P. RALLE et J. TOUJAS-BERNATE Indexation des salaires : la rupture de 1983	G 9204	P. SEVESTRE L'économétrie sur données individuelles-temporelles. Une note introductive	G 9313	Equipes Amadeus (INSEE), Banque de France, Métrix (DP) Présentation des propriétés des principaux modèles macroéconomiques du Service Public	G 9414	I. KABLA Le Choix de breveter une invention
G 9004	D. GUELLEC et P. RALLE Compétitivité, croissance et innovation de produit	G 9205	H. ERKEL-ROUSSE Le commerce extérieur et l'environnement international dans le modèle AMADEUS (réestimation 1992)	G 9314	B. CREPON - E. DUGUET Research & Development, competition and innovation	G 9501	J. BOURDIEU - B. CŒURÉ - B. SEDILLOT Irreversible Investment and Uncertainty : When is there a Value of Waiting ?
G 9005	P. RALLE et J. TOUJAS-BERNATE Les conséquences de la désindexation. Analyse dans une maquette prix-salaires	G 9206	N. GREENAN et D. GUELLEC Coordination within the firm and endogenous growth	G 9315	B. DORMONT Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi ?	G 9502	L. BLOCH - B. CŒURÉ Imperfections du marché du crédit, investissement des entreprises et cycle économique
G 9101	Equipe AMADEUS Le modèle AMADEUS - Première partie - Présentation générale	G 9207	A. MAGNIER et J. TOUJAS-BERNATE Technology and trade : empirical evidences for the major five industrialized countries	G 9316	D. BLANCHET - C. BROUSSE Deux études sur l'âge de la retraite	G 9503	D. GOUX - E. MAURIN Les transformations de la demande de travail par qualification en France Une étude sur la période 1970-1993
G 9102	J.L. BRILLET Le modèle AMADEUS - Deuxième partie - Propriétés variantielles	G 9208	B. CREPON, E. DUGUET, D. ENCAOUA et P. MOHNEN Cooperative, non cooperative R & D and optimal patent life	G 9317	D. BLANCHET Répartition du travail dans une population hétérogène : deux notes	G 9504	N. GREENAN Technologie, changement organisationnel, qualifications et emploi : une étude empirique sur l'industrie manufacturière
G 9103	D. GUELLEC et P. RALLE Endogenous growth and product innovation	G 9209	B. CREPON et E. DUGUET Research and development, competition and innovation : an application of pseudo maximum likelihood methods to Poisson models with heterogeneity	G 9318	D. EYSSARTIER - N. PONTY AMADEUS - an annual macro-economic model for the medium and long term	G 9505	D. GOUX - E. MAURIN Persistence des hiérarchies sectorielles de salaires: un réexamen sur données françaises
G 9104	H. ROUSSE Le modèle AMADEUS - Troisième partie - Le commerce extérieur et l'environnement international	G 9301	J. TOUJAS-BERNATE Commerce international et concurrence imparfaite : développements récents et implications pour la politique commerciale	G 9319	G. CETTE - Ph. CUNÉO - D. EYSSARTIER - J. GAUTIÉ Les effets sur l'emploi d'un abaissement du coût du travail des jeunes	G 9505 Bis	D. GOUX - E. MAURIN Persistence of inter-industry wages differentials: a reexamination on matched worker-firm panel data
G 9105	H. ROUSSE Effets de demande et d'offre dans les résultats du commerce extérieur manufacturé de la France au cours des deux dernières décennies	G 9302	Ch. CASES Durées de chômage et comportements d'offre de travail : une revue de la littérature	G 9401	D. BLANCHET Les structures par âge important-elles ?	G 9506	S. JACOBZONE Les liens entre RMI et chômage, une mise en perspective <i>NON PARU - article sorti dans Economie et Prévision n° 122 (1996) - pages 95 à 113</i>
G 9106	B. CREPON Innovation, taille et concentration : causalités et dynamiques	G 9303	H. ERKEL-ROUSSE Union économique et monétaire : le débat économique	G 9402	J. GAUTIÉ Le chômage des jeunes en France : problème de formation ou phénomène de file d'attente ? Quelques éléments du débat	G 9507	G. CETTE - S. MAHFOUZ Le partage primaire du revenu Constat descriptif sur longue période
G 9107	B. AMABLE et D. GUELLEC Un panorama des théories de la croissance endogène	G 9304	N. GREENAN - D. GUELLEC / G. BROUSSAUDIER - L. MIOTTI Innovation organisationnelle, dynamisme technologique et performances des entreprises	G 9403	P. QUIRION Les déchets en France : éléments statistiques et économiques	G 9601	Banque de France - CEPREMAP - Direction de la Prévision - Erasme - INSEE - OFCE Structures et propriétés de cinq modèles macro-économiques français
G 9108	M. GLAUDE et M. MOUTARDIER Une évaluation du coût direct de l'enfant de 1979 à 1989	G 9305	P. JAILLARD Le traité de Maastricht : présentation juridique et historique	G 9404	D. LADIRAY - M. GRUN-REHOMME Lissage par moyennes mobiles - Le problème des extrémités de série	G 9602	Rapport d'activité de la DESE de l'année 1995
G 9109	P. RALLE et alii France - Allemagne : performances économiques comparées	G 9306	J.L. BRILLET Micro-DMS : présentation et propriétés	G 9405	V. MAILLARD Théorie et pratique de la correction des effets de jours ouvrables	G 9603	J. BOURDIEU - A. DRAZNIEKS L'octroi de crédit aux PME : une analyse à partir d'informations bancaires
G 9110	J.L. BRILLET Micro-DMS NON PARU	G 9307	J.L. BRILLET Micro-DMS - variantes : les tableaux	G 9406	F. ROSENWALD La décision d'investir	G 9604	A. TOPIOL-BENSAÏD Les implantations japonaises en France
G 9111	A. MAGNIER Effets accélérateur et multiplicateur en France depuis 1970 : quelques résultats empiriques	G 9308	S. JACOBZONE Les grands réseaux publics français dans une perspective européenne	G 9407	S. JACOBZONE Les apports de l'économie industrielle pour définir la stratégie économique de l'hôpital public	G 9605	P. GENIER - S. JACOBZONE Comportements de prévention, consommation d'alcool et tabagie : peut-on parler d'une gestion globale du capital santé ? <i>Une modélisation microéconométrique empirique</i>
G 9112	B. CREPON et G. DUREAU Investissement en recherche-développement : analyse de causalités dans un modèle d'accélérateur généralisé	G 9309	L. BLOCH - B. CŒURE Profitabilité de l'investissement productif et transmission des chocs financiers	G 9408	L. BLOCH, J. BOURDIEU, B. COLIN-SEDILLOT, G. LONGUEVILLE Du défaut de paiement au dépôt de bilan : les banquiers face aux PME en difficulté	G 9606	C. DOZ - F. LENGART Factor analysis and unobserved component models: an application to the study of French business surveys
G 9113	J.L. BRILLET, H. ERKEL-ROUSSE, J. TOUJAS-BERNATE "France-Allemagne Couplées" - Deux économies vues par une maquette macro-économétrique	G 9310	J. BOURDIEU - B. COLIN-SEDILLOT Les théories sur la structure optimal du capital : quelques points de repère	G 9409	D. EYSSARTIER, P. MAIRE Impacts macro-économiques de mesures d'aide au logement - quelques éléments d'évaluation	G 9607	N. GREENAN - D. GUELLEC La théorie coopérative de la firme
G 9201	W.J. ADAMS, B. CREPON, D. ENCAOUA Choix technologiques et stratégies de dissuasion d'entrée	G 9311	J. BOURDIEU - B. COLIN-SEDILLOT Les décisions de financement des entreprises	G 9410	F. ROSENWALD Suivi conjoncturel de l'investissement		
G 9202	J. OLIVEIRA-MARTINS, J. TOUJAS-BERNATE			G 9411	C. DEFEUILLEY - Ph. QUIRION Les déchets d'emballages ménagers : une analyse économique des politiques française et allemande		

G 9608	N. GREENAN - D. GUELLEC Technological innovation and employment reallocation	G 9714	F. LEQUILLER Does the French Consumer Price Index Overstate Inflation?
G 9609	Ph. COUR - F. RUPPRECHT L'intégration asymétrique au sein du continent américain : un essai de modélisation	G 9715	X. BONNET Peut-on mettre en évidence les rigidités à la baisse des salaires nominaux ? Une étude sur quelques grands pays de l'OCDE
G 9610	S. DUCHENE - G. FORGEOT - A. JACQUOT Analyse des évolutions récentes de la productivité apparente du travail	G 9716	N. IUNG - F. RUPPRECHT Productivité de la recherche et rendements d'échelle dans le secteur pharmaceutique français
G 9611	X. BONNET - S. MAHFOUZ The influence of different specifications of wages-prices spirals on the measure of the NAIRU : the case of France	G 9717	E. DUGUET - I. KABLA Appropriation strategy and the motivations to use the patent system in France - An econometric analysis at the firm level
G 9612	PH. COUR - E. DUBOIS, S. MAHFOUZ, J. PISANI-FERRY The cost of fiscal retrenchment revisited: how strong is the evidence ?	G 9718	L.P. PELÉ - P. RALLE Âge de la retraite : les aspects incitatifs du régime général
G 9613	A. JACQUOT Les flexions des taux d'activité sont-elles seulement conjoncturelles ?	G 9719	ZHANG Yingxiang - SONG Xueqing Lexique macroéconomique français-chinois, chinois-français
G 9614	ZHANG Yingxiang - SONG Xueqing Lexique macroéconomique Français-Chinois	G 9720	M. HOUEBINE - J.L. SCHNEIDER Mesurer l'influence de la fiscalité sur la localisation des entreprises
G 9701	J.L. SCHNEIDER La taxe professionnelle : éléments de cadrage économique	G 9721	A. MOURougane Crédibilité, indépendance et politique monétaire Une revue de la littérature
G 9702	J.L. SCHNEIDER Transition et stabilité politique d'un système redistributif	G 9722	P. AUGERAUD - L. BRIOT Les données comptables d'entreprises Le système intermédiaire d'entreprises Passage des données individuelles aux données sectorielles
G 9703	D. GOUX - E. MAURIN Train or Pay: Does it Reduce Inequalities to Encourage Firms to Train their Workers?	G 9723	P. AUGERAUD - J.E. CHAPRON Using Business Accounts for Compiling National Accounts: the French Experience
G 9704	P. GENIER Deux contributions sur dépendance et équité	G 9724	P. AUGERAUD Les comptes d'entreprise par activités - Le passage aux comptes - De la comptabilité d'entreprise à la comptabilité nationale - A <i>paraître</i>
G 9705	E. DUGUET - N. IUNG R & D Investment, Patent Life and Patent Value An Econometric Analysis at the Firm Level	G 9801	H. MICHAUDON - C. PRIGENT Présentation du modèle AMADEUS
G 9706	M. HOUEBINE - A. TOPIOL-BENSAÏD Les entreprises internationales en France : une analyse à partir de données individuelles	G 9802	J. ACCARDO Une étude de comptabilité générationnelle pour la France en 1996
G 9707	M. HOUEBINE Polarisation des activités et spécialisation des départements en France	G 9803	X. BONNET - S. DUCHÊNE Apports et limites de la modélisation « Real Business Cycles »
G 9708	E. DUGUET - N. GREENAN Le biais technologique : une analyse sur données individuelles	G 9804	C. BARLET - C. DUGUET - D. ENCAOUA - J. PRADEL The Commercial Success of Innovations An econometric analysis at the firm level in French manufacturing
G 9709	J.L. BRILLET Analyzing a small French ECM Model	G 9805	P. CAHUC - Ch. GIANELLA - D. GOUX - A. ZILBERBERG Equalizing Wage Differences and Bargaining Power - Evidence from a Panel of French Firms
G 9710	J.L. BRILLET Formalizing the transition process : scenarios for capital accumulation	G 9806	J. ACCARDO - M. JLASSI La productivité globale des facteurs entre 1975 et 1996
G 9711	G. FORGEOT - J. GAUTIÉ Insertion professionnelle des jeunes et processus de déclassement	G 9807	Bilan des activités de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques - 1997
G 9712	E. DUBOIS High Real Interest Rates: the Consequence of a Saving Investment Disequilibrium or of an insufficient Credibility of Monetary Authorities?		
G 9713	Bilan des activités de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques - 1996		

G 9808	A. MOURougane Can a Conservative Governor Conduct an Accommodative Monetary Policy ?	G 9913	Division « Redistribution et Politiques Sociales » Le modèle de microsimulation dynamique DESTINIE
G 9809	X. BONNET - E. DUBOIS - L. FAUVET Asymétrie des inflations relatives et menus costs : tests sur l'inflation française	G 9914	E. DUGUET Macro-commandes SAS pour l'économétrie des panels et des variables qualitatives
G 9810	E. DUGUET - N. IUNG Sales and Advertising with Spillovers at the firm level: Estimation of a Dynamic Structural Model on Panel Data	G 9915	R. DUHAUTOIS Evolution des flux d'emplois en France entre 1990 et 1996 : une étude empirique à partir du fichier des bénéfices réels normaux (BRN)
G 9811	J.P. BERTHIER Congestion urbaine : un modèle de trafic de pointe à courbe débit-vitesse et demande élastique	G 9916	J.Y. FOURNIER Extraction du cycle des affaires : la méthode de Baxter et King
G 9812	C. PRIGENT La part des salaires dans la valeur ajoutée : une approche macroéconomique	G 9917	B. CRÉPON - R. DESPLATZ - J. MAIRESSE Estimating price cost margins, scale economies and workers' bargaining power at the firm level
G 9813	A.Th. AERTS L'évolution de la part des salaires dans la valeur ajoutée en France reflète-t-elle les évolutions individuelles sur la période 1979-1994 ?	G 9918	Ch. GIANELLA - Ph. LAGARDE Productivity of hours in the aggregate production function: an evaluation on a panel of French firms from the manufacturing sector
G 9814	B. SALANIÉ Guide pratique des séries non-stationnaires	G 9919	S. AUDRIC - P. GIVORD - C. PROST Evolution de l'emploi et des coûts par qualification entre 1982 et 1996
G 9901	S. DUCHÊNE - A. JACQUOT Une croissance plus riche en emplois depuis le début de la décennie ? Une analyse en comparaison internationale	G 2000/01	R. MAHIEU Les déterminants des dépenses de santé : une approche macroéconomique
G 9902	Ch. COLIN Modélisation des carrières dans Destinie	G 2000/02	C. ALLARD-PRIGENT - H. GUILMEAU - A. QUINET The real exchange rate as the relative price of nontradables in terms of tradables: theoretical investigation and empirical study on French data
G 9903	Ch. COLIN Evolution de la dispersion des salaires : un essai de prospective par microsimulation	G 2000/03	J.-Y. FOURNIER L'approximation du filtre passe-bande proposée par Christiano et Fitzgerald
G 9904	B. CREPON - N. IUNG Innovation, emploi et performances	G 2000/04	Bilan des activités de la DESE - 1999
G 9905	B. CREPON - Ch. GIANELLA Wages inequalities in France 1969-1992 An application of quantile regression techniques	G 2000/05	B. CREPON - F. ROSENWALD Investissement et contraintes de financement : le poids du cycle Une estimation sur données françaises
G 9906	C. BONNET - R. MAHIEU Microsimulation techniques applied to inter-generational transfers - Pensions in a dynamic framework: the case of France	G 2000/06	A. FLIPO Les comportements matrimoniaux de fait
G 9907	F. ROSENWALD L'impact des contraintes financières dans la décision d'investissement	G 2000/07	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Microsimulations of the retirement decision: a supply side approach
G 9908	Bilan des activités de la DESE - 1998	G 2000/08	C. AUDENIS - C. PROST Déficit conjoncturel : une prise en compte des conjonctures passées
G 9909	J.P. ZOYEM Contrat d'insertion et sortie du RMI Evaluation des effets d'une politique sociale	G 2000/09	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Equivalent patrimonial de la rente et souscription de retraite complémentaire
G 9910	Ch. COLIN - F. LEGROS - R. MAHIEU Bilans contributifs comparés des régimes de retraite du secteur privé et de la fonction publique	G 2000/10	R. DUHAUTOIS Ralentissement de l'investissement : petites ou grandes entreprises ? industrie ou tertiaire ?
G 9911	G. LAROQUE - B. SALANIÉ Une décomposition du non-emploi en France	G 2000/11	G. LAROQUE - B. SALANIÉ Temps partiel féminin et incitations financières à l'emploi
G 9912	B. SALANIÉ Une maquette analytique de long terme du marché du travail	G2000/12	Ch. GIANELLA Local unemployment and wages
G 9912 Bis	Ch. GIANELLA Une estimation de l'élasticité de l'emploi peu qualifié à son coût	G2000/13	B. CREPON - Th. HECKEL - Informatisation en France : une évaluation à partir de données individuelles

G2001/01	- Computerization in France: an evaluation based on individual company data F. LEQUILLER - La nouvelle économie et la mesure de la croissance du PIB - The new economy and the measurement of GDP growth	G2002/01	F. MAGNIEN - J.-L. TAVERNIER - D. THESMAR Les statistiques internationales de PIB par habitant en standard de pouvoir d'achat : une analyse des résultats	G2002/16	F. MAUREL - S. GREGOIR Les indices de compétitivité des pays : interprétation et limites	G2004/06	M. DUÉE L'impact du chômage des parents sur le devenir scolaire des enfants
G2001/02	S. AUDRIC La reprise de la croissance de l'emploi profite-t-elle aussi aux non-diplômés ?	G2002/02	Bilan des activités de la DESE - 2001	G2003/01	N. RIEDINGER - E. HAUVY Le coût de dépollution atmosphérique pour les entreprises françaises : Une estimation à partir de données individuelles	G2004/07	P. AUBERT - E. CAROLI - M. ROGER New Technologies, Workplace Organisation and the Age Structure of the Workforce: Firm-Level Evidence
G2001/03	I. BRAUN-LEMAIRE Evolution et répartition du surplus de productivité	G2002/03	B. SÉDILLOT - E. WALRAET La cessation d'activité au sein des couples : y a-t-il interdépendance des choix ?	G2003/02	P. BISCOURP et F. KRAMARZ Création d'emplois, destruction d'emplois et internationalisation des entreprises industrielles françaises : une analyse sur la période 1986-1992	G2004/08	E. DUGUET - C. LELARGE Les brevets accroissent-ils les incitations privées à innover ? Un examen microéconométrique
G2001/04	A. BEAUDU - Th. HECKEL Le canal du crédit fonctionne-t-il en Europe ? Une étude de l'hétérogénéité des comportements d'investissement à partir de données de bilan agrégées	G2002/04	G. BRILHAULT - Rétropolation des séries de FBCF et calcul du capital fixe en SEC-95 dans les comptes nationaux français - Retropolation of the investment series (GFCF) and estimation of fixed capital stocks on the ESA-95 basis for the French balance sheets	G2003/03	Bilan des activités de la DESE - 2002	G2004/09	S. RASPILLER - P. SILLARD Affiliating versus Subcontracting: the Case of Multinationals
G2001/05	C. AUDENIS - P. BISCOURP - N. FOURCADE - O. LOISEL Testing the augmented Solow growth model : An empirical reassessment using panel data	G2002/05	P. BISCOURP - B. CRÉPON - T. HECKEL - N. RIEDINGER How do firms respond to cheaper computers? Microeconomic evidence for France based on a production function approach	G2003/04	P.-O. BEFFY - J. DEROYON - N. FOURCADE - S. GREGOIR - N. LAÏB - B. MONFORT Évolutions démographiques et croissance : une projection macro-économique à l'horizon 2020	G2004/10	J. BOISSINOT - C. L'ANGEVIN - B. MONFORT Public Debt Sustainability: Some Results on the French Case
G2001/06	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Départ à la retraite, irréversibilité et incertitude	G2002/06	C. AUDENIS - J. DEROYON - N. FOURCADE L'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication sur l'économie française - un bouclage macro-économique	G2003/05	P. AUBERT La situation des salariés de plus de cinquante ans dans le secteur privé	G2004/11	S. ANANIAN - P. AUBERT Travailleurs âgés, nouvelles technologies et changements organisationnels : un réexamen à partir de l'enquête « REPONSE »
G2001/07	Bilan des activités de la DESE - 2000	G2002/07	J. BARDAJI - B. SÉDILLOT - E. WALRAET Évaluation de trois réformes du Régime Général d'assurance vieillesse à l'aide du modèle de microsimulation DESTINIE	G2003/06	P. AUBERT - B. CRÉPON Age, salaire et productivité La productivité des salariés décline-t-elle en fin de carrière ?	G2004/12	X. BONNET - H. PONCET Structures de revenus et propensions différentes à consommer - Vers une équation de consommation des ménages plus robuste en prévision pour la France
G2001/08	J. Ph. GAUDEMET Les dispositifs d'acquisition à titre facultatif d'annuités viagères de retraite	G2002/08	J.-P. BERTHIER Réflexions sur les différentes notions de volume dans les comptes nationaux : comptes aux prix d'une année fixe ou aux prix de l'année précédente, séries chaînées	G2003/07	H. BARON - P.O. BEFFY - N. FOURCADE - R. MAHIEU Le ralentissement de la productivité du travail au cours des années 1990	G2004/13	C. PICART Évaluer la rentabilité des sociétés non financières
G2001/09	B. CRÉPON - Ch. GIANELLA Fiscalité, coût d'usage du capital et demande de facteurs : une analyse sur données individuelles	G2002/09	F. HILD Les soldes d'opinion résumant-ils au mieux les réponses des entreprises aux enquêtes de conjoncture ?	G2003/08	P.-O. BEFFY - B. MONFORT Patrimoine des ménages, dynamique d'allocation et comportement de consommation	G2004/14	J. BARDAJI - B. SÉDILLOT - E. WALRAET Les retraites du secteur public : projections à l'horizon 2040 à l'aide du modèle de microsimulation DESTINIE
G2001/10	B. CRÉPON - R. DESPLATZ Evaluation des effets des dispositifs d'allègements de charges sociales sur les bas salaires	G2002/10	I. ROBERT-BOBÉE Les comportements démographiques dans le modèle de microsimulation Destinée - Une comparaison des estimations issues des enquêtes Jeunes et Carrières 1997 et Histoire Familiale 1999	G2003/09	P. BISCOURP - N. FOURCADE Peut-on mettre en évidence l'existence de rigidités à la baisse des salaires à partir de données individuelles ? Le cas de la France à la fin des années 90	G2005/01	S. BUFFETEAU - P. GODEFROY Conditions de départ en retraite selon l'âge de fin d'études : analyse prospective pour les générations 1945 à 1974
G2001/11	J.-Y. FOURNIER Comparaison des salaires des secteurs public et privé	G2002/11	J.-P. ZOYEM La dynamique des bas revenus : une analyse des entrées-sorties de pauvreté	G2003/10	M. LECLAIR - P. PETIT Présence syndicale dans les firmes : quel impact sur les inégalités salariales entre les hommes et les femmes ?	G2005/02	C. AFSA - S. BUFFETEAU L'évolution de l'activité féminine en France : une approche par pseudo-panel
G2001/12	J.-P. BERTHIER - C. JAULENT R. CONVEVEOLE - S. PISANI Une méthodologie de comparaison entre consommations intermédiaires de source fiscale et de comptabilité nationale	G2002/12	F. HILD Prévisions d'inflation pour la France	G2003/11	P.-O. BEFFY - X. BONNET - M. DARRACQ-PIRIES - B. MONFORT MZE: a small macro-model for the euro area	G2005/03	P. AUBERT - P. SILLARD Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française
G2001/13	P. BISCOURP - Ch. GIANELLA Substitution and complementarity between capital, skilled and less skilled workers: an analysis at the firm level in the French manufacturing industry	G2002/13	M. LECLAIR Réduction du temps de travail et tensions sur les facteurs de production	G2004/01	P. AUBERT - M. LECLAIR La compétitivité exprimée dans les enquêtes trimestrielles sur la situation et les perspectives dans l'industrie	G2005/04	M. LECLAIR - S. ROUX Mesure et utilisation des emplois instables dans les entreprises
G2001/14	I. ROBERT-BOBÉE Modelling demographic behaviours in the French microsimulation model Destinée: An analysis of future change in completed fertility	G2002/14	E. WALRAET - A. VINCENT - Analyse de la redistribution intragénérationnelle dans le système de retraite des salariés du privé - Une approche par microsimulation - Intragenerational distributional analysis in the french private sector pension scheme - A microsimulation approach	G2004/02	M. DUÉE - C. REBILLARD La dépendance des personnes âgées : une projection à long terme	G2005/05	C. L'ANGEVIN - S. SERRAVALLE Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne - Une analyse par secteur et destination géographique
G2001/15	J.-P. ZOYEM Diagnostic sur la pauvreté et calendrier de revenus : le cas du "Panel européen des ménages »	G2002/15	P. CHONE - D. LE BLANC - I. ROBERT-BOBÉE Offre de travail féminine et garde des jeunes enfants	G2004/03	S. RASPILLER - N. RIEDINGER Régulation environnementale et choix de localisation des groupes français	G2005/06	Bilan des activités de la Direction des Études et Synthèses Économiques - 2004
G2001/16	J.-Y. FOURNIER - P. GIVORD La réduction des taux d'activité aux âges extrêmes, une spécificité française ?			G2004/04	A. NABOULET - S. RASPILLER Les déterminants de la décision d'investir : une approche par les perceptions subjectives des firmes	G2005/07	S. RASPILLER La concurrence fiscale : principaux enseignements de l'analyse économique
G2001/17	C. AUDENIS - P. BISCOURP - N. RIEDINGER Existe-t-il une asymétrie dans la transmission du prix du brut aux prix des carburants ?			G2004/05	N. RAGACHE La déclaration des enfants par les couples non mariés est-elle fiscalement optimale ?	G2005/08	C. L'ANGEVIN - N. LAÏB Éducation et croissance en France et dans un panel de 21 pays de l'OCDE
						G2005/09	N. FERRARI Prévoir l'investissement des entreprises Un indicateur des révisions dans l'enquête de conjoncture sur les investissements dans l'industrie.

G2005/10	P.-O. BEFFY - C. L'ANGEVIN Chômage et boucle prix-salaires : apport d'un modèle « qualifiés/peu qualifiés »
G2005/11	B. HEITZ A two-states Markov-switching model of inflation in France and the USA: credible target VS inflation spiral
G2005/12	O. BIAU - H. ERKEL-ROUSSE - N. FERRARI Réponses individuelles aux enquêtes de conjoncture et prévision macroéconomiques : Exemple de la prévision de la production manufacturière
G2005/13	P. AUBERT - D. BLANCHET - D. BLAU The labour market after age 50: some elements of a Franco-American comparison
G2005/14	D. BLANCHET - T. DEBRAND - P. DOURGNON - P. POLLET L'enquête SHARE : présentation et premiers résultats de l'édition française
G2005/15	M. DUÉE La modélisation des comportements démogra- phiques dans le modèle de microsimulation DESTINIE
G2005/16	H. RAOUI - S. ROUX Étude de simulation sur la participation versée aux salariés par les entreprises
G2006/01	C. BONNET - S. BUFFETEAU - P. GODEFROY Disparités de retraite de droit direct entre hommes et femmes : quelles évolutions ?
G2006/02	C. PICART Les gazelles en France
G2006/03	P. AUBERT - B. CRÉPON - P. ZAMORA Le rendement apparent de la formation continue dans les entreprises : effets sur la productivité et les salaires
G2006/04	J.-F. OUVARD - R. RATHELOT Demographic change and unemployment: what do macroeconomic models predict?
G2006/05	D. BLANCHET - J.-F. OUVARD Indicateurs d'engagements implicites des systèmes de retraite : chiffrages, propriétés analytiques et réactions à des chocs démographiques types
G2006/06	G. BIAU - O. BIAU - L. ROUVIERE Nonparametric Forecasting of the Manufacturing Output Growth with Firm-level Survey Data
G2006/07	C. AFSA - P. GIVORD Le rôle des conditions de travail dans les absences pour maladie
G2006/08	P. SILLARD - C. L'ANGEVIN - S. SERRAVALLE Performances comparées à l'exportation de la France et de ses principaux partenaires Une analyse structurelle sur 12 ans
G2006/09	X. BOUTIN - S. QUANTIN Une méthodologie d'évaluation comptable du coût du capital des entreprises françaises : 1984- 2002
G2006/10	C. AFSA L'estimation d'un coût implicite de la pénibilité du travail chez les travailleurs âgés
G2006/11	C. LELARGE Les entreprises (industrielles) françaises sont- elles à la frontière technologique ?
G2006/12	O. BIAU - N. FERRARI Théorie de l'opinion Faut-il pondérer les réponses individuelles ?
G2006/13	A. KOUBI - S. ROUX Une réinterprétation de la relation entre productivité et inégalités salariales dans les entreprises
G2006/14	R. RATHELOT - P. SILLARD The impact of local taxes on plants location decision
G2006/15	L. GONZALEZ - C. PICART Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000)
G2007/01	D. SRAER Allègements de cotisations patronales et dynamique salariale
G2007/02	V. ALBOUY - L. LEQUIEN Les rendements non monétaires de l'éducation : le cas de la santé
G2007/03	D. BLANCHET - T. DEBRAND Aspiration à la retraite, santé et satisfaction au travail : une comparaison européenne
G2007/04	M. BARLET - L. CRUSSON Quel impact des variations du prix du pétrole sur la croissance française ?
G2007/05	C. PICART Flux d'emploi et de main-d'œuvre en France : un réexamen
G2007/06	V. ALBOUY - C. TAVAN Massification et démocratisation de l'enseignement supérieur en France
G2007/07	T. LE BARBANCHON The Changing response to oil price shocks in France : a DSGE type approach
G2007/08	T. CHANEY - D. SRAER - D. THESMAR Collateral Value and Corporate Investment Evidence from the French Real Estate Market
G2007/09	J. BOISSINOT Consumption over the Life Cycle: Facts for France
G2007/10	C. AFSA Interpréter les variables de satisfaction : l'exemple de la durée du travail
G2007/11	R. RATHELOT - P. SILLARD Zones Franches Urbaines : quels effets sur l'emploi salarié et les créations d'établissements ?
G2007/12	V. ALBOUY - B. CRÉPON Aléa moral en santé : une évaluation dans le cadre du modèle causal de Rubin
G2008/01	C. PICART Les PME françaises : rentables mais peu dynamiques
G2008/02	P. BISCOURP - X. BOUTIN - T. VERGÉ The Effects of Retail Regulations on Prices Evidence from the Loi Galland
G2008/03	Y. BARBESOL - A. BRIANT Économies d'agglomération et productivité des

G2008/04	D. BLANCHET - F. LE GALLO Les projections démographiques : principaux mécanismes et retour sur l'expérience française
G2008/05	D. BLANCHET - F. TOUTLEMONDE Évolutions démographiques et déformation du cycle de vie active : quelles relations ?
G2008/06	M. BARLET - D. BLANCHET - L. CRUSSON Internationalisation et flux d'emplois : que dit une approche comptable ?
G2008/07	C. LELARGE - D. SRAER - D. THESMAR Entrepreneurship and Credit Constraints - Evidence from a French Loan Guarantee Program
G2008/08	X. BOUTIN - L. JANIN Are Prices Really Affected by Mergers?
G2008/09	M. BARLET - A. BRIANT - L. CRUSSON Concentration géographique dans l'industrie manufacturière et dans les services en France : une approche par un indicateur en continu
G2008/10	M. BEFFY - É. COUDIN - R. RATHELOT Who is confronted to insecure labor market histories? Some evidence based on the French labor market transition
G2008/11	M. ROGER - E. WALRAET Social Security and Well-Being of the Elderly: the Case of France
G2008/12	C. AFSA Analyser les composantes du bien-être et de son évolution Une approche empirique sur données individuelles
G2008/13	M. BARLET - D. BLANCHET - T. LE BARBANCHON Microsimuler le marché du travail : un prototype
G2009/01	P.-A. PIONNIER Le partage de la valeur ajoutée en France, 1949-2007
G2009/02	Laurent CLAVEL - Christelle MINODIER A Monthly Indicator of the French Business Climate
G2009/03	H. ERKEL-ROUSSE - C. MINODIER Do Business Tendency Surveys in Industry and Services Help in Forecasting GDP Growth? A Real-Time Analysis on French Data
G2009/04	P. GIVORD - L. WILNER Les contrats temporaires : trappe ou marchepied vers l'emploi stable ?
G2009/05	G. LALANNE - P.-A. PIONNIER - O. SIMON Le partage des fruits de la croissance de 1950 à 2008 : une approche par les comptes de surplus
G2009/06	L. DAVEZIES - X. D'HAULTFOEUILLE Faut-il pondérer ?... Ou l'éternelle question de l'économetre confronté à des données d'enquête
G2009/07	S. QUANTIN - S. RASPILLER - S. SERRAVALLE Commerce intragroupe, fiscalité et prix de transferts : une analyse sur données françaises
G2009/08	M. CLERC - V. MARCUS Élasticités-prix des consommations énergétiques des ménages
G2009/09	G. LALANNE - E. POULIQUEN - O. SIMON Prix du pétrole et croissance potentielle à long terme
G2009/10	D. BLANCHET - J. LE CACHEUX - V. MARCUS Adjusted net savings and other approaches to sustainability: some theoretical background
G2009/11	V. BELLAMY - G. CONSALES - M. FESSEAU - S. LE LAIDIER - É. RAYNAUD Une décomposition du compte des ménages de la comptabilité nationale par catégorie de ménage en 2003
G2009/12	J. BARDAJI - F. TALLET Detecting Economic Regimes in France : a Qualitative Markov-Switching Indicator Using Mixed Frequency Data
G2009/13	R. AEBERHARDT - D. FOUGÈRE - R. RATHELOT Discrimination à l'embauche : comment exploiter les procédures de <i>testing</i> ?
G2009/14	Y. BARBESOL - P. GIVORD - S. QUANTIN Partage de la valeur ajoutée, approche par données microéconomiques